

Grundlagenhandbuch
04|2026



REiCO

Herzlich willkommen bei REiCO!



Mein Name ist Christian Kunz.

Ich darf Sie als Vertriebsleiter ganz herzlich in unserer REiCO Familie begrüßen und gratuliere Ihnen zu Ihrer Entscheidung. Mit diesem Schritt haben Sie sich nicht nur für eine großartige Partnerschaft entschieden, sondern auch dafür, selbst Verantwortung zu übernehmen und aktiv an Ihrem Erfolg mitzuwirken.

Tiere bereichern unser Leben auf einzigartige Weise. Sie schenken uns Freude, Vertrauen und oft auch Trost. Wir bei REiCO sind der Ansicht, dass jedes Tier eine Ernährung und Pflege verdient, die seinem Wesen, seinen Bedürfnissen und seinem Aktivitätslevel gerecht werden.

Viele neue Vertriebspartnerinnen und -partner merken erst mit der Zeit, dass Selbstständigkeit bedeutet, Dinge eigenständig anzupacken, sich Informationen zu holen und Initiative zu zeigen – kurz gesagt: eine Holschuld. Aber genau das ist das Schöne daran! Denn Sie gestalten Ihr Tempo, Ihre Ziele und Ihren Weg selbst.

Im Direktvertrieb wird Fachwissen mit Herzblut kombiniert. Als Vertriebspartner bzw. Vertriebspartnerin beraten, empfehlen und inspirieren Sie mit dem Ziel vor Augen, das Leben von Tier und Mensch gesünder und glücklicher zu machen. Bedenken Sie hierbei: Jede Begegnung und jedes Gespräch sind eine Chance, Vertrauen aufzubauen und etwas Positives zu bewirken.

Dieses Grundlagenhandbuch soll Ihnen als Wegweiser dienen, um mit Wissen, Leidenschaft und echter Überzeugung im Direktvertrieb tätig zu sein. In dieser Tätigkeit geht es nicht allein um den Verkauf, sondern um das Teilen von Tierliebe, Verantwortung und Qualität.

Mir liegt besonders am Herzen, dass Sie mit REiCO das erreichen, was Sie sich wünschen. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg, Begeisterung und eine spannende Zeit mit REiCO – herzlich willkommen auf Ihrem eigenen Weg!

Christian Kunz

Ihr Christian Kunz

Inhalt

1. Begrüßung	3	6. Kontaktliste	10
2. Kurzüberblick	5	7. Geschäftsaufbau und Potential aufzeigen	12
3. Checkliste: Mein Start mit REiCO	6	8. Zielplanung	13
4. Richtlinien für Vertriebspartner und Vertriebspartnerinnen	8	9. Marketingplan	14
5. Valtaler	9	10. Visionboard	22



Erklärung zu den Unterlagen

Dieses Grundlagenhandbuch dient als zentrale Einstiegshilfe für neue Vertriebspartnerinnen und -partner bei REiCO. Es bietet einen kompakten Überblick über die wichtigsten Inhalte, die für den erfolgreichen Start im Unternehmen erforderlich sind.

Besonderer Fokus liegt auf den ersten Schritten, die neue Partnerinnen und Partner nach ihrem Einstieg bei REiCO gehen sollten. Ziel ist es, eine klare Orientierung zu geben, Unsicherheiten zu reduzieren und einen reibungslosen Start zu ermöglichen.

Das Grundlagenhandbuch ist somit ein praktisches Nachschlagewerk, das jederzeit zur Hand genommen werden kann, ob zur Auffrischung von Wissen oder zur Unterstützung im Gespräch mit Kunden und Interessenten. Es legt das Fundament für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit REiCO.

2. Kurzüberblick

Sponsor

Ihre direkte Ansprechperson ist Ihr Sponsor bzw. Ihre Sponsorin. Als Sponsor/Sponsorin wird im Direktvertrieb die Person bezeichnet, die einen neuen Vertriebspartner (VP) ins Geschäft bringt. Der Sponsor ist damit vertraut, neue VP einzuarbeiten, zu unterstützen und zu fördern. Die Kontaktdaten Ihres Sponsors finden Sie in Ihrer Taskleiste im Portal unter „Cockpit“ oder bei „Mein Konto“ unter Ihren persönlichen Daten.

Upline

Die Upline umfasst den VP, der in der Struktur über Ihnen und Ihrem Sponsor steht. Sie finden die Kontaktdaten der Upline im Portal ebenfalls unter Ihren persönlichen Daten. Die Upline steht Ihnen ebenfalls als direkte Ansprechperson zur Verfügung, falls Ihnen Ihr Sponsor bei Ihrem Anliegen nicht weiterhelfen kann.

REiCO in Oberostendorf

Wir sind ebenfalls Ihre direkten Ansprechpersonen und Sie können jederzeit Kontakt mit uns aufnehmen, wenn Ihnen weder Ihr Sponsor noch Ihre Upline bei Ihren Fragen und Anliegen weiterhelfen können. Unsere Regionalvertriebsleitungen unterstützen Sie direkt vor Ort in den Regionen Nord und Süd. Um diese zu erreichen, können Sie sich per E-Mail an die Mailadresse vertrieb@REiCO-vital.de wenden.

Unser Support unterstützt Sie bei Ihren Fragen und in allen Anliegen rund um Ihren Alltag und Ihre Kunden.

Sie können diesen sowohl telefonisch unter **+49 8344 9210-0** oder per Mail unter **info@REiCO-vital.de** erreichen.

Portal für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Unser Portal können Sie jederzeit unter **www.REiCO-vital.com** erreichen. Dieses bietet Ihnen in vielen Hinsichten Unterstützung und stellt Ihnen digitalen Arbeitsplatz dar. Das Portal bietet eine Oberfläche, mit der Sie Ihren gesamten Arbeitsalltag meistern können. Von Bestellungseingaben bis Kundenanlage ist alles in dieser Plattform vereint. Sie erleichtert Ihren Alltag als VP und ist somit ein wahrer Allrounder. Das Portal ist ein wichtiges Tool, das Ihnen die Verläufe von Kunden und VPs zeigt. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich immer wieder Zeit nehmen, sich regelmäßig ins Portal einzuloggen. Im Newsbereich erhalten Sie unkompliziert alle wichtigen Meldungen und Nachrichten von REiCO. Unter „Support“ finden Sie bereitgestellte Videos, die Ihnen die Nutzung des Portals näherbringen.

Das Portal steht Ihnen hinsichtlich folgender Punkte zur Seite:

- Bestellaufgabe/Lieferservice
- Verwaltung von Kundendaten
- Kunden-/Interessentenanlage
- Vertriebliche Themen, wie zum Beispiel Provisionsüberblick, Umsatzzahlen
- Kontaktdaten des Sponsors
- Downloads
- Akademie
- uvm.

3. Checkliste: Mein Start mit REiCO

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem erfolgreichen Start mit REiCO! Sie sind REiCO VP geworden und haben das Starterpaket erhalten. Um Sie gleich zu Beginn Ihrer Reise bestens zu unterstützen, befindet sich nachstehend die Checkliste.

1.

Anmeldung im Portal

- Link aufrufen und mit den persönlichen Zugangsdaten einloggen
- Benutzeroberfläche erkunden
- Taskleiste durchklicken und Funktionen testen
- Überblick über wichtige Funktionen verschaffen

2.

Wissen aneignen

- Auf die Tools im Portal zugreifen
- Einführungsvideos zu wichtigen Themen ansehen (z. B. im Reiter Support)
Folgende grundlegende Funktionen kennenlernen:
 - Bestellung aufgeben
 - Persönliche Seite einrichten
 - Kundendaten anlegen und verwalten
 - Nachdem Ihnen Ihr Sponsor eine Einführung ins Portal gegeben hat und gemeinsam mit Ihnen die Funktionen, wie zum Beispiel die Kundenanlage, durchgegangen ist, finden Sie unter dem Reiter „Support“ im Portal zusätzliche Erklärvideos aller Funktionen. Diese können Sie dabei unterstützen, die Funktionen nochmals detailliert gezeigt zu bekommen und Ihr Wissen zu vertiefen.
- Unsere Akademie für vertiefende Inhalte nutzen:
Wir empfehlen Ihnen zusätzlich an allen Seminaren – online oder vor Ort – teilzunehmen. Diese Seminare bieten Ihnen die Möglichkeit, ein Wissen zu generieren, das Sie in Ihrer alltäglichen Arbeit benötigen und für jedes Gespräch und jede Frage Ihrer Kundschaft und Interessenten bestens ausgestattet zu sein.

Die Termine der Seminare und Workshops und die Details zu diesen finden Sie innerhalb des Portals in der Taskleiste unter „Akademie“.

Zusätzlich umfasst unsere Akademie eine Lernplattform, die allen neuen VPs eine neue Online-Lernmethode bietet. Ein großer Vorteil liegt in der Flexibilität: Sie können jederzeit und überall auf Inhalte zugreifen, ob zu Hause oder unterwegs. Dadurch lässt sich Ihr Onboarding und Ihre Ausbildung bei REiCO individuell in den Alltag integrieren, ohne an feste Zeiten oder Orte gebunden zu sein. Die Akademie nutzt Videos, Grafiken oder Quiz, um Inhalte anschaulich zu vermitteln.

Ein weiterer Vorteil ist die transparente Lernfortschrittskontrolle. Sie als Vertriebspartner oder Vertriebspartnerin können jederzeit nachvollziehen, welche Themen bereits beherrscht werden und wo noch Nachholbedarf besteht. Das schafft Klarheit und ermöglicht gezielte Förderung.

Insgesamt bietet unsere REiCO Akademie also eine moderne, flexible und motivierende Lernumgebung, die individuelles Lernen unterstützt und Sie bestens in Ihrem Onboarding-Prozess als neuer VP unterstützt. Hierbei sind die wichtigen Informationen in einzelne Schritte unterteilt, damit Sie Ihre Reise bei REiCO optimal durchlaufen können.

3.

Erstellung der persönlichen Vertriebspartnerseite

Besonders wichtig ist zudem Ihr erster Eindruck bei potenziellen Interessenten und Kunden. Aus diesem Grund sollten Sie gleich zu Beginn Ihrer Partnerschaft Ihre persönliche Seite einrichten, da Sie als Ihr Aushängeschild als VP fungiert. Zudem müssen Sie sich somit nicht gleich zu Beginn mit der Erstellung einer eigenen Website beschäftigen, da Sie auf der Vertriebspartnerseite von REiCO Ihre Kontaktdaten sowie einige persönliche Informationen über sich einpflegen können. Zudem haben Sie die Möglichkeit, ein persönliches Bild hochzuladen,

damit die potenziellen Kunden sofort wissen, wer Sie in Zukunft betreuen wird. Bei der Erstellung dieser Seite können Sie Ihren Sponsor zu Rate ziehen, um sich wertvolle Tipps einzuholen. Andernfalls erhalten Sie im Portal in der Taskleiste unter „Support“ ein Anleitungsvideo, mithilfe dessen Sie Ihre Seite Schritt für Schritt erstellen können.

Den Link zu Ihrer persönlichen Vertriebspartnerseite finden Sie im Portal im Cockpit unter „Meine Vertriebspartnerseite“. Dort können Sie entweder auf das eckige Symbol klicken und der Link wird in Ihre Zwischenablage kopiert oder Sie klicken auf Ihre Vertriebspartnerseite und können im Suchfeld Ihres Browsers den Link einsehen und herauskopieren.

4.

Die Zusammenarbeit mit den Sponsoren

Folgende Punkte sind gemeinsam mit Ihrem Sponsor oder Ihrer Sponsorin zu besprechen und zu bearbeiten:

- Kontaktaufnahme mit den eigenen Kontakten (Mehr Details im Kapitel Kontaktliste auf Seite 10)
- Begleitung beim Festessen
- Aktive Kundenbetreuung im Anschluss an das Festessen



4. Richtlinien für Vertriebspartner und Vertriebspartnerinnen

Bei der Firma REiCO existieren Richtlinien, die von allen VPs eingehalten werden müssen, um ein positives und faires Miteinander zu gewährleisten.

Diese Richtlinien sind von zentraler Bedeutung, um ein einheitliches, transparentes und effizientes Arbeiten zu gewährleisten. Sie dienen als verbindlicher Rahmen, an dem sich alle VPs orientieren können und fördern damit die Fairness im täglichen Handeln.

Durch diese Richtlinien wird Klarheit und Orientierung geschaffen. Sie definieren Erwartungen, Verantwortlichkeiten und Verhaltensstandards, wodurch Unsicherheiten reduziert und Fehlentscheidungen vermieden werden.

Die Richtlinien sind innerhalb des Portals unter „Downloads“ zu finden, damit Sie sich diese jederzeit herunterladen und bei Bedarf einsehen können.

5. Vitaltaler

Vitaltaler gelten als REiCO Währung innerhalb des Portals. Sie ermöglichen es Ihnen, Produkte im Portal zu erwerben und das gewählte Portfolio für Ihre Kundenakquise und -beratung zu nutzen. Sie können hierbei zwischen beispielsweise Proben, Werbemitteln, Bekleidung oder Ausstattung wählen. Nutzen Sie daher Ihr Kontingent, um sich bestens für Ihre Kundentermine auszustatten. Die benannten Produkte sollen Ihren Einstieg möglichst motivierend und erfolgreich gestalten.

Sie erhalten zu Beginn Ihrer Reise mit REiCO mittels des Starterpakets Vitaltaler und weitere, wenn Sie einen neuen Kunden unter sich einschreiben.

Eine Anleitung zur Nutzung der Vitaltaler innerhalb des Portals und wo Sie diese einsehen können, finden Sie im Supportbereich. Zudem haben Sie die Möglichkeit, den Stand Ihrer Vitaltaler im Portalabzurufen und Ihre Historie der eingelösten Vitaltaler einzusehen.





6. Kontaktliste

weitere Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme

Warum ist eine Kontaktliste wichtig?

Eine gut geführte Kontaktliste ist die Grundlage Ihres REiCO Geschäfts. Sie hilft Ihnen, den Überblick zu behalten, strukturiert vorzugehen und niemanden zu vergessen, der von REiCO profitieren könnte. Ohne Liste bleibt der Erfolg dem Zufall überlassen, denn mit ihr bauen Sie Ihr Geschäft Schritt für Schritt auf.

Anleitung zur Erstellung einer Kontaktliste

Eine gut strukturierte Kontaktliste ist ein wertvolles Hilfsmittel für das Akquirieren potenzieller Kunden. Mithilfe dieser können Sie sich einen ersten Überblick verschaffen und sie dann jederzeit erweitern. So erstellen Sie eine übersichtliche und nützliche Kontaktliste:

• Alles notieren

Schreiben Sie alle Menschen auf, die Ihnen einfallen – Familie, Freunde, Bekannte oder Nachbarn. Bewerten Sie in diesem Schritt noch nicht, ob diese bisherige Auflistung adäquate Kontakte für diesen Zweck darstellt.

• Kontakte pflegen

Ergänzen Sie regelmäßig neue Namen, halten Sie fest, wann Sie mit wem gesprochen haben, und notieren Sie Interesse oder Rückmeldungen.

• Sortieren

Markieren Sie, wer eher Kunde, Partner oder beides sein könnte. Hierbei gelangen Sie nun zum Schritt des Bewertens.

• Dranbleiben

Beginnen Sie mit den Personen, zu denen Sie den besten Draht haben. Seien Sie authentisch – Ihr Ziel ist, zu informieren, nicht zu überreden.

Zusätzlich stehen Ihnen noch weitere Kontaktmöglichkeiten zu Verfügung

Messen und Stände

Messen bzw. Stände sind weit mehr als nur Veranstaltungen, sie bieten Chancen. Hier treffen Menschen aufeinander, die alle dasselbe Ziel haben: sich austauschen, wachsen und neue Impulse setzen. Für Sie als VP ist jede Messe eine wertvolle Gelegenheit, Ihr REiCO Geschäft auf das nächste Level zu bringen.

• Direkter Kontakt mit Menschen

Nichts ersetzt das persönliche Gespräch. Vertrauen entsteht im direkten Austausch und genau das können Sie hier erleben.

• Echte Begegnungen

Potenzielle Kundinnen, Kunden und Interessierte bekommen die Möglichkeit, Sie und REiCO live zu erleben. Das schafft Nähe, Klarheit und häufig auch Begeisterung.

• Lernen und Inspiration

Auf Messen erhalten Sie neue Impulse, erweitern Ihr Wissen und können sich mit erfolgreichen Kolleginnen und Kollegen austauschen.

• Sichtbarkeit steigern

Wer regelmäßig präsent ist, wird gesehen, bleibt im Gedächtnis und wird weiterempfohlen.

• Netzwerken mit Wirkung

Ob mit Kunden, Interessierten oder Teammitgliedern, Messen verbinden Menschen und genau daraus entstehen oft langfristige Beziehungen.

Nutzen Sie daher jede Messe bzw. jeden Stand als Chance, Ihre Begeisterung, Ihre Kompetenz und Ihre Persönlichkeit präsentieren zu können. Mit jedem Gespräch wächst nicht nur Ihr Netzwerk, sondern auch Ihr Selbstvertrauen, Ihre Erfahrung und Ihr Erfolg.

Denken Sie daran, dass Sie als Vertriebspartnerin oder Vertriebspartner immer das Unternehmen repräsentieren. Sei es auf Messen, online oder im Gespräch. Authentisch, respektvoll und transparent aufzutreten ist die Grundlage unseres gemeinsamen Erfolgs.

Internet und Social-Media-Auftritte

Auch online lassen sich potenzielle Kundinnen und Kunden gewinnen. Aus unserer Sicht ist dies aber deutlich herausfordernder als eine persönliche Kontaktaufnahme und Beratung. Wir empfehlen daher sich erst intensiv mit dem REiCO Geschäft auseinanderzusetzen und danach den Weg ins Internet zu gehen.

Für alle Maßnahmen stellen wir Ihnen im Portal eine Vielzahl an Werbematerialien, Vorlagen, Merchandise-Artikeln und Bildmaterial zur Verfügung.

7. Geschäftsaufbau und Potential aufzeigen

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit dem Geschäftsaufbau. Sie sollten die nachstehenden Schritte befolgen, um selbst einen Stamm an VPs zu akquirieren.

Schritt 1 Vertrauen aufbauen

Beginnen Sie in Ihrem persönlichen Umfeld. Denken Sie an Menschen, denen Sie etwas Gutes tun möchten – ob Familie, Freunde oder Bekannte. Sie alle verdienen es, von REiCO und dem mineralischen Gleichgewicht zu erfahren.

Schritt 2 Erfahrungen teilen

Erzählen Sie authentisch von Ihren Erlebnissen mit den Produkten. Niemand erwartet eine perfekte Präsentation – entscheidend ist Ihre persönliche Geschichte und Ihre Begeisterung.

Schritt 3 Kundenbeziehungen pflegen

Hören Sie aktiv zu, begleiten Sie Ihre Kundinnen und Kunden, und bleiben Sie im Austausch. Langfristige Beziehungen sind der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg. Empfehlen, begleiten, weitergeben – so entsteht Wachstum aus Vertrauen.

Schritt 4 Empfehlungen anregen

Zufriedene Kundinnen und Kunden empfehlen REiCO gerne weiter. Zeigen Sie ihnen, wie sie andere inspirieren können – so wächst Ihr Geschäft ganz natürlich weiter.

Schritt 5 Chancen weitergeben

Wenn Sie Menschen begegnen, die offen für neue Wege sind, laden Sie sie ein, selbst VP zu werden. Geben Sie Ihr Wissen weiter und unterstützen Sie neue VP beim Einstieg.

Schritt 6 Weiterbildung nutzen

Nutzen Sie regelmäßig die REiCO Akademie, Seminare und Workshops. Jedes Training erweitert Ihr Wissen und stärkt Ihre Persönlichkeit – der Schlüssel zu dauerhaftem Wachstum. Die REiCO Akademie finden Sie im Portal unter der Taskleiste.

Schritt 7 Dranbleiben und reflektieren

Erfolg entsteht durch Kontinuität. Planen Sie Ihre Woche, setzen Sie klare Ziele und reflektieren Sie Ihre Fortschritte gemeinsam mit Ihrem Sponsor oder Ihrer Upline.

REiCO bietet Ihnen die Möglichkeit, sich ein nachhaltiges Geschäft aufzubauen, das von Menschlichkeit, Vertrauen und Erfolg geprägt ist. Jeder kleine Schritt zählt und mit Geduld, Begeisterung und Lernbereitschaft schaffen Sie die Basis für langfristigen Erfolg.

8. Zielplanung

Gerade am Anfang ist es wichtig, sich bewusst zu machen, wofür man startet und was man erreichen möchte. Ziele geben Orientierung, Kraft und Richtung – sie sind der Motor, der Sie antreibt, wenn es einmal nicht so leicht läuft.

Schreiben Sie Ihre Antworten zu den Fragen auf und reflektieren Sie diese. Diese dienen nun dazu sich mit Ihren Gedanken auseinanderzusetzen, Ihre Ziele zu definieren und auf diese hinzuarbeiten.

Warum ist Zielplanung so wichtig?

Weil sie Ihnen hilft, Entscheidungen zu treffen. Wenn Sie wissen, warum Sie etwas tun, fällt das „Wie“ viel leichter.

Fragen Sie sich:

- Warum bin ich bei REiCO gestartet?
- Was möchte ich mir aufbauen – finanziell, persönlich oder im Leben allgemein?
- Wie soll mein Alltag in einem Jahr aussehen, wenn ich dranbleibe?



9. Marketingplan

Begrifflichkeiten

Marketingplan

Im Direktvertrieb versteht man unter dem Marketingplan den Auszahlungs- oder Vergütungsplan. Er enthält und regelt alle Bedingungen der Provisionsabrechnung. Hier kann jeder Vertriebspartner ansehen, wie sich die Auszahlung zusammensetzt.

Provision

Mit Provision ist die Entlohnung für die verkäuferische Tätigkeit gemeint. Die Höhe der Provision hängt von dem jeweils erreichten provisionsfähigen Umsatz pro Monat ab. Provisionsfähige Umsätze errechnen sich aus denjenigen Bestellungen, für die eine Zahlung bei uns eingegangen ist. Sobald die Inkassostufe erreicht ist, entfällt jeglicher Anspruch auf Provision.

Die Provisionsabrechnung wird spätestens am 20. Arbeitstag des darauffolgenden Monats erstellt und ausbezahlt. Bis 15. des aktuellen Monats können Zahlungen berücksichtigt werden.

Provisionsfähiger Umsatz (pfU)

Alle Provisionsfaktoren können Sie den pfU Listen entnehmen (Nettoumsatz pro Artikel x Provisionsfaktor= pfU).

Eigenumsatz

Als Eigenumsatz bezeichnet man den Umsatz mit den selbst geworbenen Kunden sowie den Umsatz, der durch eigene Bestellungen erreicht wird.

Leistungsprovision

Das ist die jeweilige Provision auf den Eigenumsatz (Beispiele hierzu finden Sie unter 1. Leistungsprovision auf Seite 15).

Gruppenumsatz

Das ist der provisionsfähige Umsatz der gesamten Gruppe, also aller eingeschriebenen Vertriebspartner (inklusive Eigenumsatz).

Qualifizierte Gruppe

Man bezeichnet eine Gruppe als qualifiziert (qG), wenn der gesamte Gruppenumsatz mindestens 6.000 provisionsfähiger Umsatz ist.

Restgruppenumsatz

Damit bezeichnet man den Gruppenumsatz abzüglich aller Umsätze der qualifizierten Gruppen unter sich.

Betreuungsprovision

Betreuungsprovision ist die Provision, die man auf die eingeschriebenen Vertriebspartner erhält, solange diese noch keine qualifizierte Gruppe sind.

Generationsprovision

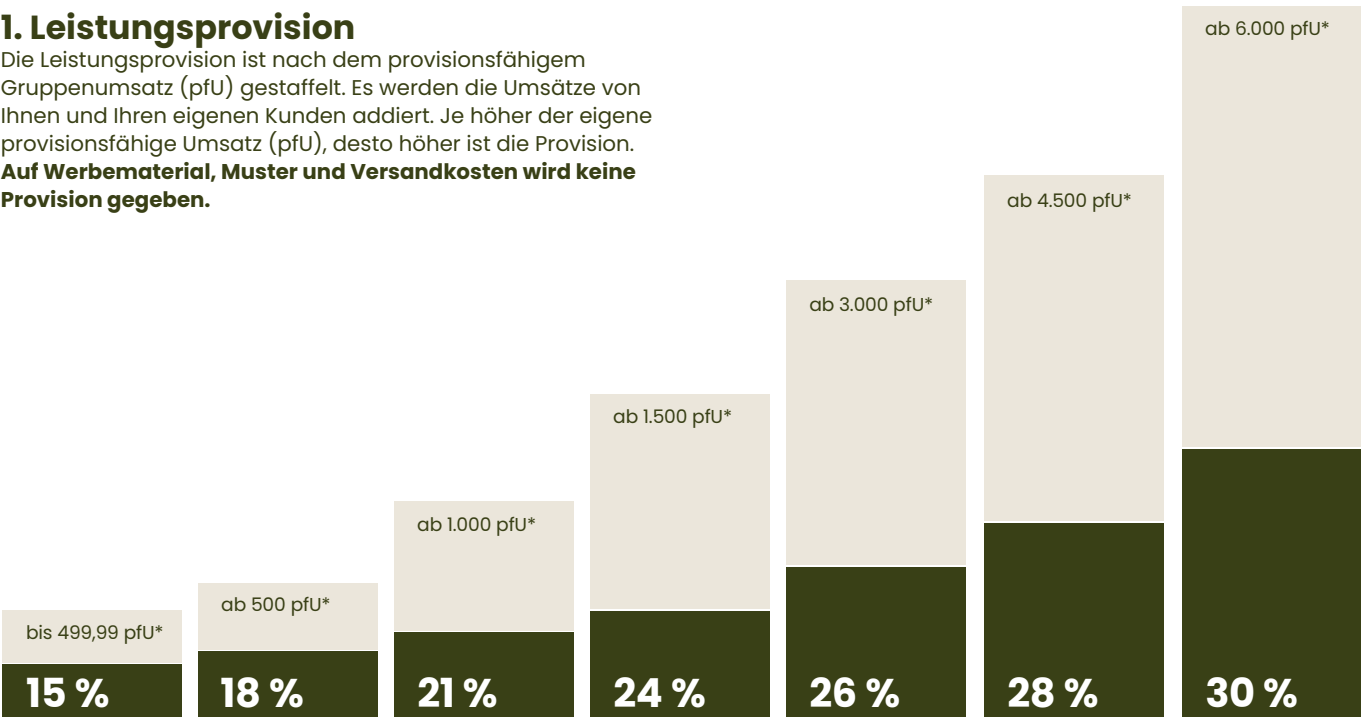
Das ist die Provision auf die qualifizierten Gruppen in Abhängigkeit von der Anzahl der qualifizierten Gruppen und der Ebenen.

Hinweis: Die Zahlungsmethode der Vorkasse ist nicht zum Auffüllen von Umsätzen geeignet, um in die nächste Provisionsstufe zu kommen. Dies ist der Fall, da die Rechnung als bezahlt gelten muss, um in den Umsätzen berücksichtigt zu werden.

1. Leistungsprovision

Die Leistungsprovision ist nach dem provisionsfähigem Gruppenumsatz (pfU) gestaffelt. Es werden die Umsätze von Ihnen und Ihren eigenen Kunden addiert. Je höher der eigene provisionsfähige Umsatz (pfU), desto höher ist die Provision.

Auf Werbematerial, Muster und Versandkosten wird keine Provision gegeben.



pfU* = Provisionsfähiger Umsatz

Beispiel

Sie gewinnen täglich einen neuen Kunden mit durchschnittlich 100 pfU. Bei drei bzw. vier Tagen pro Woche haben Sie nach einem Monat 14 Neukunden gewonnen. Hierdurch haben Sie nach einem Monat einen Umsatz von 1.400 pfU. Gemäß der Tabelle für die Leistungsprovision erhalten Sie hiervon 21%. Ihre Provision beträgt in diesem Falle 294€.

Kunden/Tag	Tage/Woche	Kunden/Monat	pfU/Kunde	pfU/Monat	Provision
1	3 – 4	14	100	1.400	294 €

Erweitertes Beispiel

Wenn Sie dieses Prinzip die folgenden Monate weiterführen, so haben Sie zum Beispiel nach sechs Monaten einen Monatsumsatz von 8.400 pfU (1.400€ x 6). Gemäß der Tabelle der Leistungsprovision erhalten Sie hiervon 30%. Ihre Provision beträgt in diesem Falle 2.520€.

Wichtiger Hinweis:

Durch Abschluss von Lieferservice mit Ihren Kunden können Sie selbst dafür sorgen, Kunden an sich zu binden und somit dauerhaft Provision erhalten.

Kunden/Tag	Tage/Woche	Kunden/Monat	pfU/Kunde	auf 6 Monate	Provision
1	3 – 4	14	100	8.400	2.520 €

2. Betreuungsprovision

Voraussetzung für die Auszahlung der Betreuungsprovision ist ein Eigenumsatz von 200 pfU. Werden 200 pfU nicht erreicht, wird die Betreuungsprovision an den nächsthöheren Vertriebspartner mit dem Vermerk oV (offenes Volumen) weitergereicht.

Die Betreuungsprovision wird für die Einarbeitung, die Betreuung und die Schulung der geworbenen Vertriebspartner bezahlt. Die Gesamtsumme der Gruppe (Gruppenumsatz) bestimmt den Prozentsatz der Leistungsprovision für Ihren Eigenumsatz. Die Betreuungsprovision errechnet sich aus der Differenz der eigenen Leistungsprovisionsstufe zu den jeweiligen Leistungsprovisionsstufen der geworbenen Vertriebspartner. **Vorsicht:** Sie müssen eine Stufe höher sein, als ihr geworbener VP um eine Betreuungsprovision zu erhalten.

Beispiel

In diesem Beispiel haben Sie sich einen Eigenumsatz von 5.500 pfU durch den direkten Vertrieb der Produkte an Kunden erarbeitet. Dafür würden Sie normalerweise eine Leistungsprovision von 28 % erhalten. Da Ihre gesamte Gruppe (Sie und Eva und Franz) aber einen Gruppenumsatz von zusammen 7.580 pfU (über 6.000 pfU) erzielt hat, erhalten Sie daher eine Leistungsprovision von 30 % auf Ihren Eigenumsatz von 5.500 pfU, also 1.650 €.

1.650 €
Leistungsprovision

Ihre Vertriebspartnerin Eva erhält auf ihren pfU von 1.400 eine Provision von 21 %. Davon geht die Differenz zu Ihren 30 % an Sie. In diesem Fall sind es 9 % (30 % - 21 % = 9 %).

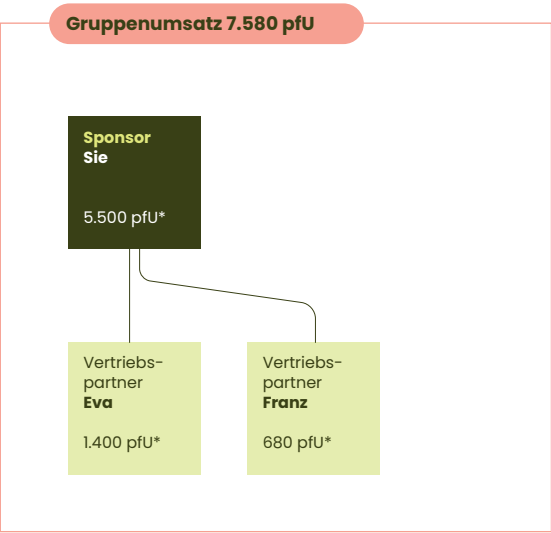
9 % von 1.400 pfU = 126 €
Betreuungsprovision

Ihr Vertriebspartner Franz erhält auf seinen pfU von 680 eine Provision von 18 %. Davon geht die Differenz zu Ihren 30 % an Sie. In diesem Fall sind es 12 % (30 % - 18 %).

12 % von 680 pfU = 81,60 €
Betreuungsprovision

In diesem Beispiel kommen Sie somit auf eine gesamte Betreuungsprovision von 207,60 € (126 € Eva + 81,60 € Franz). Dieser Betrag wird zu Ihrer Leistungsprovision von 1.650 € hinzugerechnet. Damit bekommen Sie 1.857,60 € (1.650 € + 207,60 €) ausbezahlt.

1.857,60 €
Provisionsauszahlung



*pfU = provisionsfähiger Umsatz

3. Generationsprovision

Durch die Entstehung von qualifizierten Gruppen können Sie Generationsprovisionen bis in die dritte Ebene Ihres Vertriebs erhalten (siehe Karrierestufenplan). Voraussetzung sind auch hier wieder 200 pfU Eigenumsatz.

Was sind qualifizierte Gruppen?

Aus Vertriebspartnern entstehen qualifizierte Gruppen, wenn diese selbst oder mit ihren jeweiligen VPs und Kunden je einen Gruppenumsatz von mindestens 6.000 pfU erreicht haben. Ihre Karrierestufe ergibt sich aus der Anzahl der qualifizierten Gruppen in Ihrer Erstlinie.

Karrierestufenplan

Titel / Bezeichnung	Gruppen-Leiter	Team-Leiter	Team-Manager	Organisations-Leiter	Organisations-Manager	Top-Manager
Ihr Restgruppenumsatz in pfU	6.000	6.000	5.000	4.000	3.500	3.000
Erstlinien mit je > 6.000 pfU	1	2	4	8	12	14
% 1. Ebene	6	7	8	9	9	9
% 2. Ebene	0	3	3	4	4	4
% 3. Ebene	0	1	1	2	3	3

Beispiele für Karrierestufen:

Voraussetzungen als Teamleiter

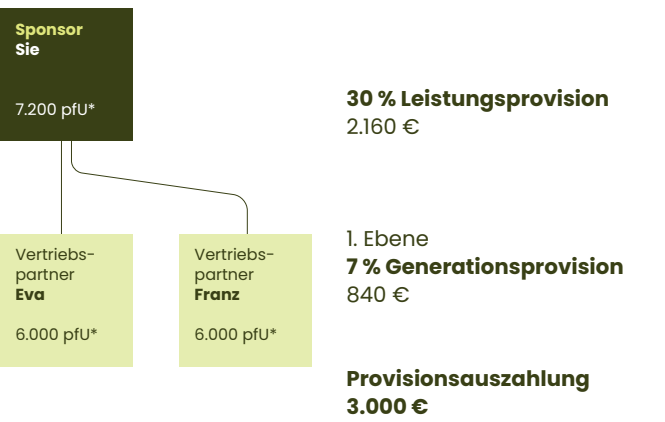
Als Teamleiter benötigen Sie mindestens 6.000 pfU Restgruppenumsatz sowie zwei weitere qualifizierte Gruppen in Ihrer ersten Ebene. Sie erhalten dann 7 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer ersten Ebene, 3 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer zweiten Ebene sowie 1 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer dritten Ebene.

Voraussetzungen als Organisations-Leiter

Für den Organisations-Leiter benötigen Sie einen Restgruppenumsatz von mindestens 4.000 pfU sowie weitere 8 qualifizierte Gruppen in Ihrer ersten Ebene. Als Organisations-Leiter erhalten Sie 9 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer ersten Ebene, 4 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer zweiten Ebene sowie 2 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer dritten Ebene.

Rechenbeispiel: Generationsprovisionen eines Teamleiters

Sie selbst haben 7.200 pfU Eigenumsatz. Hierdurch erhalten Sie 2.160 € Leistungsprovision, wie im Beispiel zur Leistungsprovision beschrieben. Ihre zwei qualifizierten Gruppen in Ihrer ersten Ebene haben jeweils einen Gruppenumsatz von 6.000 pfU. Als Teamleiter erhalten Sie auf diese zwei qualifizierten Gruppen 7 % zusätzliche Generationsprovision aus dem Umsatz von Eva und dem Umsatz von Franz, insgesamt 840 €. Zusammen erhalten Sie also in diesem Falle 3.000 € Provision.



4. Weltumsatzprovision

Organisations- und Top-Manager erhalten neben ihren Leistungs-, Betreuungs- und Generations-provisionen ihren Anteil der Weltumsatzprovision, wenn Sie sich dafür mindestens 3 Monate hintereinander qualifiziert haben. Bei Unterbrechung der Qualifikation ist eine erneute Qualifikation erforderlich.

Titel / Bezeichnung	Gruppen-Leiter	Team- Leiter	Team- Manager	Organisations- Leiter	Organisations- Manager	Top- Manager
Ihr Restgruppenumsatz in pfU	6.000	6.000	5.000	4.000	3.500	3.000
Erstlinien mit je > 6.000 pfU	1	2	4	8	12	14
% 1. Ebene	6	7	8	9	9	9
% 2. Ebene	0	3	3	4	4	4
% 3. Ebene	0	1	1	2	3	3
% Weltumsatz	0	0	0	0	+ 0,3	+ 0,7

Organisations-Manager

Durch das Erarbeiten von 12 qualifizierten Gruppen in Ihrer ersten Ebene erhalten Sie als Organisations-Manager zusätzlich Ihren Weltumsatzanteil aus 0,3 % des weltweiten provisionsfähigen Direktvertriebsumsatzes von REiCO. Die Weltumsatzprovision von 0,3 % wird auf alle dafür qualifizierten Organisations-Manager anteilmäßig entsprechend Ihrem jeweiligen Gruppenumsatz verteilt.

Top-Manager

Durch das Erarbeiten von 14 qualifizierten Gruppen in Ihrer ersten Ebene erhalten Sie als Top-Manager zusätzlich Ihren Weltumsatzanteil aus 0,7 % des weltweiten provisionsfähigen Direktvertriebsumsatzes von REiCO. Die Weltumsatzprovision von 0,7 % wird auf alle dafür qualifizierten Top-Manager anteilmäßig entsprechend Ihrem jeweiligen Gruppenumsatz verteilt.

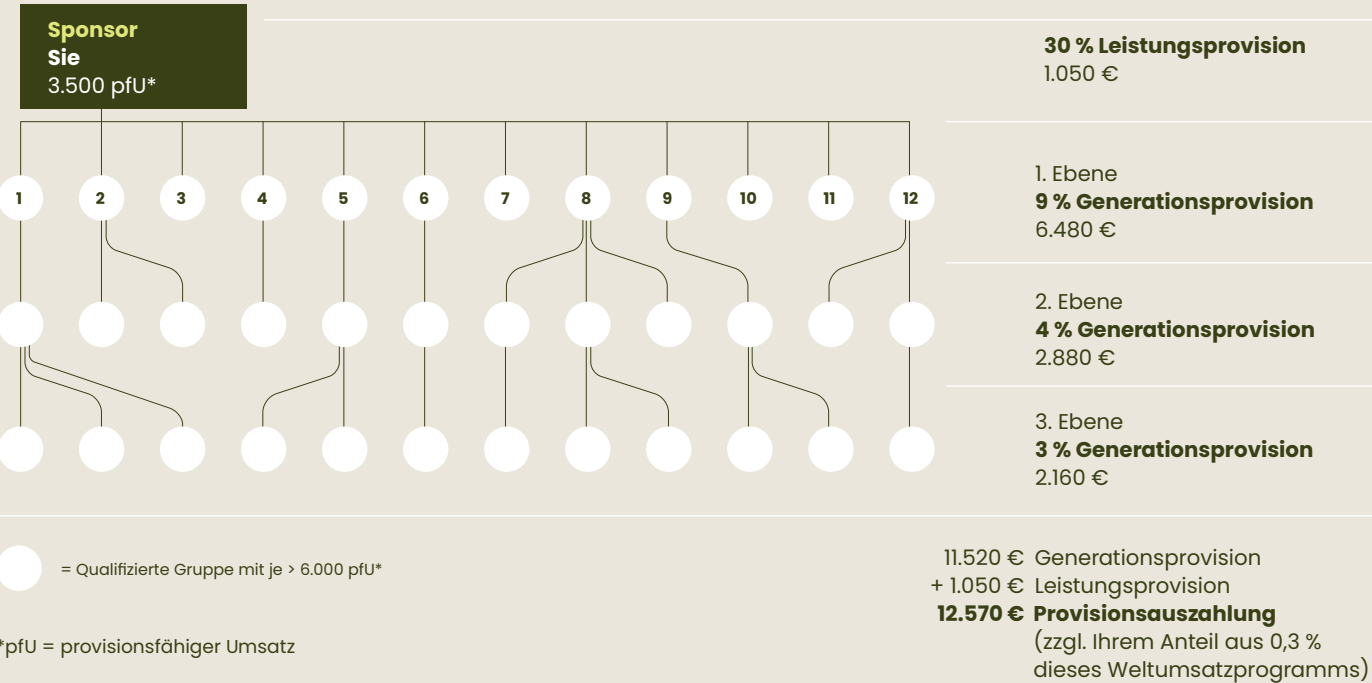
Berechnungsgrundlagen

Die Weltumsatzprovisionen werden monatlich im Nachhinein berechnet und im Verhältnis der Gruppenumsatzanteile der beteiligten Organisations-Manager bzw. der Top-Manager aufgeteilt. Die Weltumsatzprovisionen werden im Mai des darauffolgenden Jahres für das gesamte abgelaufene Jahr in einer Summe an die Organisations- und Top-Manager ausbezahlt.

In die Berechnung und Auszahlung fließen nur die qualifizierten Monate ein. Monate zählen dann als qualifiziert, wenn mindestens drei Monate hintereinander die Qualifikationskriterien erfüllt sind. Isolierte Einzelmonate oder isolierte Monatspaare zählen nicht als qualifizierte Monate. Wird die Qualifikation unterbrochen, d. h., in einem Monat werden die Qualifikationskriterien nicht erfüllt, dann ist eine erneute Qualifikation von drei aufeinanderfolgenden qualifizierten Monaten erforderlich.

Bei Unstimmigkeiten kann der betreffende Vertriebspartner seine Anteile durch einen neutralen Wirtschaftsprüfer überprüfen lassen. Nur bei Abweichungen von mehr als 2 % der berechneten Provision nach unten übernimmt die Firma REiCO die Kosten der Prüfung.

Beispielprovision eines Organisations-Managers

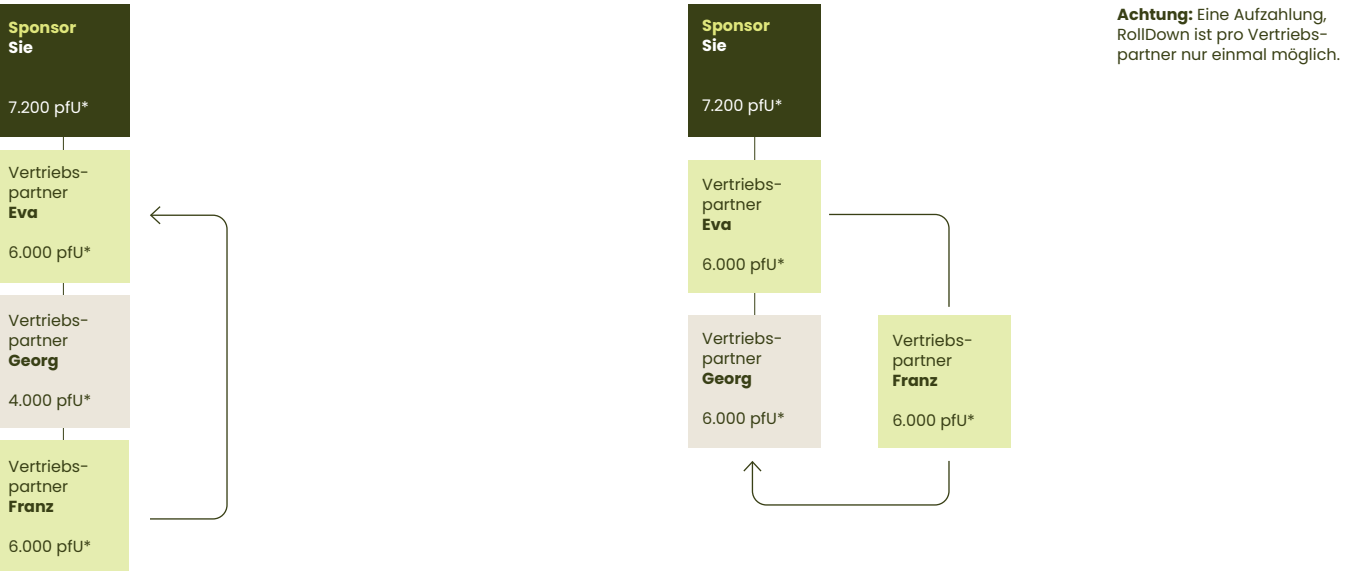


Roll-Up

Fällt eine NEUE qualifizierte Gruppe, zum Beispiel in Ihrer zweiten Ebene (hier: Georg), aus der Qualifikation (Restgruppenumsatz < 6.000 pfU), so erhält dieser für seine darunterliegende qualifizierte Gruppe (hier: Franz) noch 6 Mal seine Provision. Ab dem 7. Mal erhält diese Provision der nächstqualifizierte Vertriebspartner der Upline (hier: Eva). Franz zählt ab Roll-Up Umschlüsselung auch unter 6.000 pfU zum Restgruppenumsatz von Eva. Georg erhält nur 6 Mal die Aufzahlung (auch ohne erforderlichen Restgruppenumsatz), wenn er vorher mindestens 3 Monate eine qualifizierte Gruppe gewesen ist (maximal innerhalb von 24 Monaten). War er keine qualifizierte Gruppe, geht die Provision von Franz 6 Mal zu Eva. Georg behält seinen Gruppenumsatz von 30%. Geht der Umsatz von Georg zurück und ist Franz keine neue qualifizierte Gruppe, kommt keine Aufzahlung zustande.

Roll-Down

Das Roll-Down versteht sich als der gegensätzliche Vorgang zum Roll-Up. Die erneut qualifizierte Gruppe (hier: Franz) wird hierbei wieder zurückgerollt, maximal jedoch bis zu Ihrer ursprünglichen Position in der Vertriebsstruktur (hier: unter Georg). Ein Roll-Down findet statt, wenn die Gruppe aus der zweiten Ebene (hier: Georg) 6 Monate hintereinander die Qualifikation von mindestens 6.000 pfU Restgruppenumsatz wieder erfüllt. Dazu hat Georg 12 Monate nach dem Roll-Up von Franz Zeit, bis dahin zählt Franz auch unter 6.000 pfU zum Restgruppenumsatz von Eva.



Weitere Stufen

Die nachstehenden Stufen sind als freiwillige Leistungen der Firma REiCO anzusehen. Sie werden als Wertschätzung Ihrer Erfolge erachtet und mit diesen werden Sie für herausragende Ergebnisse ausgezeichnet. Zu jeder Stufe finden Sie nachstehend die Voraussetzungen für das Erreichen, welche Wertschätzung Ihnen jeweils zuteil wird und welche Vorteile sich daraus für Sie ergeben.

Stufe 13
Platin-Manager

- 20 qualifizierte Linien
- Freier Eintritt zu allen REiCO Veranstaltungen, inklusive Jahresevent (Goldene Eintrittskarte)
- Personalisierter Award mit würdiger Ehrung
- Privates Gipfeltreffen mit Ihren wichtigsten Teammitgliedern (20)

Stufe 14
Rubin-Manager

- 30 qualifizierte Linien
- Personalisierter Award mit würdiger Ehrung
- Privates Gipfeltreffen mit Ihren wichtigsten Teammitgliedern (30)

Stufe 15
Diamant-Manager

- 40 qualifizierte Linien
- Aufnahme in die REiCO Unternehmenshistorie
- Personalisierter Award mit würdiger Ehrung
- Privates Gipfeltreffen mit Ihren wichtigsten Teammitgliedern (40)

Freiwillige Leistung der Firma REiCO

Autobonus

Ab 6.000 pfU sind Sie als REiCO Vertriebspartner für den Autobonus qualifiziert. Wer diesen Umsatz drei Monate nacheinander erreicht, bekommt den jeweiligen Stufenwert direkt von REiCO ausbezahlt. Sobald sich unter einem Sponsor ein VP für das Autoprogramm qualifiziert, zählt für den Autobonus nur noch der Restgruppenumsatz.

Die Qualifikation für den Autobonus muss monatlich bestätigt werden. Sollten Sie die notwendige Qualifikation unterschreiten, fallen Sie in die nächste Stufe nach unten. Unterschreiten Sie die Vorstufe, dann entfällt die komplette Auszahlung ab dem ersten Monat. Danach können Sie sich wieder neu qualifizieren, indem Sie drei Monate hintereinander die Stufe bestätigen.

Der Autobonus ist eine zusätzliche, freiwillige Leistung der Firma REiCO und kann aus wichtigen Gründen jederzeit widerrufen werden. Als REiCO Vertriebspartner in Deutschland haben Sie die Möglichkeit, zu unseren Sonderkonditionen ein Auto Ihrer Qualifikation zu bestellen.

Möchten Sie das Angebot eines Autos in Anspruch nehmen, dann fordern Sie Ihren Abrufschein bei der Firma REiCO an.

Qualifikationsstufen		
Vorstufe	188,- € netto	Eigene qualifizierte Gruppe mit 6.000 pfU Restgruppenumsatz
Stufe 1	280,- € netto	Eigene qualifizierte Gruppe mit 7.500 pfU oder entsprechender Restgruppenumsatz
Stufe 2	350,- € netto	2 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 pfU und Eigenqualifikation (€ 7.500)
Stufe 3	480,- € netto	4 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 pfU und Eigenqualifikation (€ 6.500)
Stufe 4	650,- € netto	8 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 pfU und Eigenqualifikation (€ 5.500)
Stufe 5	1.000,- € netto	12 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 pfU und Eigenqualifikation (€ 5.000)

Erklärung: Eigenqualifikation = Restgruppe plus € 1.500

10. Visionboard

Anleitung für die Gestaltung des Visionboards:

Ein Visionboard ist ein kraftvolles Tool, um die persönlichen und beruflichen Ziele sichtbar zu machen und Sie täglich daran zu erinnern. Es funktioniert wie ein visuelles Leitbild – eine Art „Wunschbild der Zukunft“ – und hilft Ihnen, Ihren Fokus auf das zu richten, was Sie wirklich erreichen möchten.

- 1. Zeit nehmen & Ziele reflektieren**
Überlegen Sie zuerst:

 - Was möchten Sie in den nächsten Monaten oder Jahren mit REiCO erreichen?
 - Welche Träume, Wünsche oder Lebensbereiche sind Ihnen wichtig? (z.B. Gesundheit, Familie, Karriere, Finanzen, persönliche Entwicklung)
- 2. Materialien sammeln**
Sie können Ihr Visionboard klassisch auf Papier oder digital gestalten. Für die analoge Variante brauchen Sie:

 - Zeitschriften, Fotos, Ausdrücke
 - Schere, Kleber, ggf. Farbstifte
 - Ein großes Blatt Papier oder eine Pinnwand
- 3. Bilder & Wörter auswählen**
Suchen Sie nach Bildern, Symbolen und Worten, die Ihre Ziele oder Gefühle widerspiegeln. Achten Sie hierbei darauf, dass diese Sie emotional ansprechen.
- 4. Collage erstellen**
Kleben oder platzieren Sie alles auf Ihrem Visionboard. Lassen Sie Platz für neue Ideen. (z.B. „Mein Traumleben“, „Mein Weg mit REiCO“, „Finanzielle Freiheit“ etc.).
- 5. Sichtbar platzieren**
Hängen Sie Ihr Visionboard an einen Ort, den Sie täglich sehen, wie z.B. am Schreibtisch, im Schlafzimmer oder als Bildschirmhintergrund. So bleiben Sie mit Ihren Zielen verbunden.
- 6. Regelmäßig reflektieren & anpassen**
Ein Visionboard darf sich mit Ihnen weiterentwickeln. Ergänzen oder verändern Sie es, wenn Sie neue Ziele haben oder sich Prioritäten verschieben. Das Visionboard und die darauf festgehaltenen Ziele sollten ebenso wie die Vertriebspartnerschaft aufblühen und immer wieder ergänzt werden.

Wir wünschen Ihnen nun einen guten Start mit Ihrem REiCO Geschäft!

VISIONBOARD

So könnte Ihr persönliches Visionboard aussehen...



Ich möchte Vollzeit mit REiCO meinen Lebensunterhalt bestreiten

Ich möchte mir ein eigenes Team aufbauen

Flexible Tagesplanung

Tieren die artgerechteste Ernährung bieten

REiCO



REiCO & Partner Vertriebs GmbH
Zunftstraße 3
86869 Oberostendorf
www.REiCO-vital.com

V2 | 04/2026 DE AT © 2026 REiCO & Partner Vertriebs GmbH
gültig ab 04/2026 bis auf Widerruf, Irrtümer vorbehalten.